

证券代码：300400

证券简称：劲拓股份

**深圳市劲拓自动化设备股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：20180817

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	证券日报 张文湘 合计 1 人
时间	2018 年 8 月 17 日
地点	深圳市劲拓自动化设备股份有限公司总经理办公室
上市公司接待人员姓名	总经理徐德勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>总经理徐德勇先生介绍公司基本情况：</p> <p>公司是国内知名的集研发、生产及销售为一体的智能装备系统和先进制造系统供应商，公司及子公司合计拥有专利 170 多项，合计拥有计算机软件著作权 40 多项。公司所有产品均具有自主知识产权，是该领域内为数不多的国家级高新技术企业。领先的技术和优良的品质，使得公司产品及服务大大提升了客户的市场竞争力，获得了客户的广泛青睐和赞誉。公司客户包括多家世界 500 强企业。</p> <p>公司主要业务为电子整机装联设备、光电模组生产专用设备的研发、生产、销售及服务，主要产品包括电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备、生物识别模组生产设备、摄像头模组生产设备、显示屏模组封装设备、3D 玻璃设备、</p>

3D 贴合设备、OLED 检测设备、光学模组检测设备及高速点胶设备等。2018 年上半年，公司电子整机装联设备销售保持增长，实现销售收入 25,346.78 万元，同比增长 32.04%；其中电子焊接类设备实现销售收入 21,578.39 万元，同比增长 30.18%，智能机器视觉检测设备实现销售收入 3,768.39 万元，同比增长 43.83%；光电模组生产设备实现销售收入 5,195.83 万元，其中生物识别模组生产设备实现销售收入 2,672.80 万元，摄像头模组生产设备实现销售收入 2,464.06 万元。

公司是中国电子专用设备工业协会理事单位、广东省 50 家战略性新兴产业培育企业、深圳市电子装备产业协会常务副会长单位、“深圳知名品牌”企业，公司的技术中心被认定为“深圳市企业技术中心”，“JT/劲拓”商标荣获“广东省著名商标”称号。

总经理徐德勇先生接受媒体采访提问：

**1、请问公司在工业 4.0、智能制造上的发展战略是怎样的？**

公司将以高端装备+智能制造为发展方向，以电子整机装联设备与光电模组生产专用设备双轮驱动为核心发展动力，一方面充分发挥公司现有优势巩固现有产品市场，保持产品的领先性；另一方面，重点布局光电模组生产专用设备领域，增强核心竞争能力，提高产品性能，凭借现有优势，准确把握行业发展趋势，推动公司向战略性新兴产业及未来产业延伸和拓展，确保公司的可持续发展。

**2、请问公司后续将实施何种策略，快速扩大光学模组业务的市场份额？**

随着全面屏手机的普及和畅销，同时适用于全面屏手机的屏下指纹生产制造技术也随之成为市场热点，公司把握全面屏技术应用带来的市场机会，适时研发生产的超声波指纹

模组邦定设备、超声波指纹模组贴合设备、光学指纹模组贴合设备、光学指纹模组框胶贴附设备、光学指纹模组贴附设备、光学指纹模组封边点胶设备等，一经推出便帮助公司快速打开了光电模组生产专用设备市场，扩大了公司在该领域的客户群体，增加了公司产品知名度。公司推行业务部制度，光电显示有三个事业部，分别为视显事业部、封装项目部和 FPD 事业部，各事业部独立运作，协同发展，同时公司通过积极参与招投标及加强与行业客户互动等多种方式大力推广公司光电模组生产专用设备，以提升市场份额。

**3、请问在电子焊接设备上，跟行业的竞争对手相比，公司主要的优势体现在什么地方？**

公司电子焊接类设备主要包括波峰焊、回流焊、垂直固化炉及其他焊接设备等，目前公司的焊接类设备已处于行业领先地位，主要竞争对手为国外设备供应商，如 BTU 和 HELLER。公司经过多年积累具备庞大客户群体、专业自主研发团队、全工序生产制造能力、标准化售后服务体系及良好品牌声誉等核心竞争力，同时公司作为行业内上市公司，具备资金及资源配置优势，能及时针对下游工艺技术变革制定相应措施并获得竞争先机，进而在行业竞争中获取更多的市场机会，保证市场份额。

**4、请问未来公司是否有拓展新的业务方向的打算？**

公司专注于电子整机装联设备的研发、生产及销售，深耕 SMT 细分行业近十五年。未来，不排除拓展新业务，进行外延式发展。同时也会在适当的时候积极寻求优秀的标的公司收购。

**5、请问您如何看待公司应收账款增加的问题？**

对于应收账款，我们已经进行了全面梳理，其中上半年

	<p>前五大客户形成的应收账款占比就超过了 40%，且大多数尚未到期。鉴于我们的客户资质，我们认为应收账款回款还是有保障的。目前公司资金状况良好，客户结构比较分散，能有效规避风险。</p>
附件清单（如有）	--
日期	2018 年 8 月 17 日